تفريغ محاضرة رقم (١٤)

- شرح كتاب الفقه لابن المبرد -

للشيخ / خالد منصور

أعوذ بالله السميع العليم من الشيطان الرجيم

بِسْمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

الحمد لله وأشهد أن لا إله ألا الله وحده لا شريك لـه وأشـهد أن نبينـا المصطفى محمداً عبد الله ورسوله صلوات الله وتسليماته عليه وعلى آله وأصحابه وأزواجه أمهات المؤمنين وذريته والتابعين لهم بإحسانٍ إلى يوم الدين وسلم تسليماً كثيراً .

أما بعد، ،

هنكمل رحلتنا مع الإمام إبن عبد الهادي رحمه الله تعالى الشهير بابن المبرد الحنبلي في كتابه الفروع، أنهينا بحول الله وقوته جزء العبادات من فقه الفروع أو من فروع الفقه، وصلنا بحول الله وقوته إلى الجزء الثاني ألا وهو المعاملات.

قال رحمه الله تعالى: وهي أشياء، أحدها البيع، ولا بد فيه من بائع ومبتاع وثمن ومثمنٍ ولفظ يؤدى به، أو ما في معناه، طبعًا الأشياء إللي هو طرحها الإمام رحمه الله عز وجل في باب العبادات أو في الجزء الثاني من أجزاء الفقه، فقه المعاملات تتناول البيع والخيار والربا والسَلَم، والإجارة والقرض والوثائق والحوالة والحجر، والشركة والوكالة، وأخذ الأموال من غير عوض، وإخراج الأموال عن مالكها، كده ملف المعاملات على التصور إللي وضعه الإمام ابن المبرد رحمه الله تعالي، وطيب ثراه.

وإحنا بنقول إن الإمام رحمه الله في هذا الباب باب المعاملات له طريقة مبتكرة في عرض المعاملات، وفي ترتيبها الفقهي، جمعها في ذهنية الطالب المبتدئ، وقلنا إن كتاب الفروع

ده في حد ذاته من كتب اللي تعتبر هي أقل متن وصلنا إليه من متون الحنابلة وأدقها، متن دقيق جدًا مركز للغاية، وإن شاء الله نستفيد منه بإذن الله عز وجل.

فهنا بيقول: الثاني المعاملات

أحدها: البيع، ولا بد فيه من بائع ومبتاع وثمن ومثمن، ولفظ يؤدى به أو ما في معناه.

هنتكلم عن البي، وبعدين إحنا مع الكتاب مسألة بمسألة إن شاء الله، بنقول هنا يعني أيه البيع؟ البيع يعني على كل حاجة هنأخذها في المعاملات، هنأخذ لها تعريف لغوي عشان نفهم الكلام بمقتضى الوضع العربي والتعريف الاصطلاحي عشان نفهم الكلام بمقتضى كلام الفقهاء رحمهم الله عز وجل، البيع في اللغة مصدر بعثُ، يقال: باع يبيعُ بمعنى ملكَ، وبمعنى اشترى، يبقى هنا كلمة باع واشترى زي بعضها، ولذلك نقول شرى واشترى باع وابتاع، باع إللي هو البيع المعروف وهنعرف تفصيله دلوقتي وإبتاع يعني طلب البيع، شرى عكس اشترى، اشترى عن طلب الشراء وشرى يعني باع.

فيبقى هنا اللفظ إللي هو باع يبيع يأتي بمعنى اشترى، يبقى هو لفظ متضاد، يأخد المعنى وضده كمان، وكذلك شرى يشري يكون للمعنيين، يبقى باع وإبتاع للمعنيين وشرى يشري يكون للمعنيين، طيب ده في اللغة العربية.

عند علماء الحنابلة رحمهم الله عز وجل بيقول لنا هنا ابن المبرد نفسه في كتابه الدور النقي على ألفاظ الخرقي: وشرعاً هو مبادلة المال بالمال على الوجه المشروع، وقال لنا هنا المال في آخر الصفحة خالص أن يكون مالاً في نفع مباح أن يكون المبيع أو المبتاع مالاً في النفع المباح، لأن هم وضعوا حد لتعريف المال على المذهب الحنبلي، فبيقولوا المال مش هو النقد بس ولا هو الفلوس الورقية أو العملات المعدنية، ولا حتى الذهب والفضة، المال في مصطلح الفقهاء خصوصًا الحنابلة، كل ما فيه منفعة مباحة لغير ضرورة أو حاجة، يبقى اللي ما فيهوش منفعة حتى وإن عده الناس مالًا، فهو في المنظور الفقهي، المنظور الشرعي الإسلامي ما هواش مال، واللي في منفعة ليست مباحة، يبقى برضه نفس

المسألة، هي المنفعة موجودة، لكنها ليست مباحة، لم يأذن الله تعالي فيها ولا رسوله ﷴ ﷺ ولا أئمة الدين، المنفعة موجودة حسًا لكنها منتفية شرعًا، يبقى برضه الشيء إللي فيه منفعة مش مباحة دا يبقى ما هواش مال بالمعنى الشرعي، وإذا كانت المنفعة مباحة، لكن لطارئ من الطوارئ كالضرورة والحاجة برضه ما تبقاش مال بالمعنى الشرعي يبقى المال هو ما فيه منفعة مباحة لغير ضرورة أو حاجة.

عرفنا البيع مبادلة مال بمال على الوجه المشروع، عرفنا إيه المال المقصود في اصطلاح الفقهاء، يبقى أول حاجة عرفناها بيقول البيع، يبقى أنا هدرس مبادلة الأموال بعضها ببعض على الوجه المشروع، ليه الوجه المشروع؟ لأن في مبادلات على الوجه الممنوع، زي الربا هو مبادلة مال بمال، تمام؟ وزي القرض ما هو مبادلة مال بمال، لكن مش على سبيل التملك بالوجه المشروع الموجود عندنا.

فبنقول هنا أول حاجه البيع، عرفنا البيع لغةً وشرعًا، قالي علشان أدرس البيع ويعني تتسع مداركي وأشوف الصورة كويس، بيقول لي: لا بد فيه أي في دراسة باب البيع من بائع أعرفه وأعرف شروطه، ومبتاع الحاجة إللي بنبيعها يعني، وثمن، المبتاع المشتري، وثمن إللي هو العِوض حنسميها، أو المبلغ المدفوع اللي إحنا هنسميه مثمن الحاجة أو البضاعة أو السلعة، الثمن والمثمن مع بعضيهم بنسميهم المبيع، سواء اللي إحنا قلنا بقى اللي أنا هدفعه، يبقى اسمه مبيع، إللي أنا هاخد هيبقى اسمه مبيع، يبقى لابد في البيع من بائع ومبتاع اللي هو المشتري وثمن ومثمن اللي هي البضاعة أو السلعة، ولفظ بيؤدى به، لأن الأصل في العقود إنها بالكلام، العقود إللي الكلام إللي إحنا بنكتبه ده، ده نوع من التوثيق، وهناخد يعني فصل متعلق بالوثائق لوحده إن شاء الله رب العالمين، لكن الإيجاب والقبول بعني اشتريت ونحو ذلك، خلاص بيتم به البيع.

فبيقول لي: لفظٌ يؤدى به وما في معناه، وهناخد معنى كل وحدة لوحدها دلوقتي، لكن قبل مانخش في أنواع المسائل المتعلقة بالبيع هنعرف إن في عقود كثيرة قوي في باب المعاملات، والعقود دي نوع من أنواع الإلزام بالكلمة، الشرع علمنا نبقى أصحاب كلمة

يبقى إنت عند كلمتك، وكل كلمة إنت بتقولها، وتستفيد بيها معاملة من المعاملات، ليها ضوابط شرعية، في كلمات يترتب عليها لزوم هذا التعاقد، وفي كلمات ما بيترتبش عليها لزوم هذا التعاقد، لزوم يبقى إنت قد كلمتك، ولازم تمضي العقد، ماتقدرش تطلع منه كده من غير ما تستقيل الطرف الثاني، وفي عقود بحد ذاتها سهلة وبسيطة ويسيرة والشرع إدى لك مخرج لكونها عقود جائزة.

فإحنا هنقول هنا وده كلام ابن المبرد برضه في كتابه الماتع، رسالة لطيفة وبسيطة اسمها القواعد والضوابط الفقهية، قال في صفحة ٦٧ على الطبعة بتاعتي: العقود أربعة: لازم من الطرفين كالنكاح والبيع بعد مدة الخيار، وجائز من الطرفين كالوكالة والوديعة والوصيه، وجائز في حق العاقد لازم في حق المعقود معه وهو في ما إذا شُرِط الخيار له دون المشتري، وعكسه وهو اللازم في حق العاقد الجائز في حق المعقود معه كالرهن والوقف، أدي أنواع العقود بإختصار، وبتديني تصور أقدر أجمع دماغي وأخش باب المعاملات، وأنا عندي تصور لمعنى كلمة اللزوم وأمثلتها، ومعنى كلمة الجواز وأمثلتها.

فقال لي: أول نوع من أنواع الوقود: لازم من كلا الطرفين، لا أنا أقدر أحل ولا إللي قصادي يقدر يحل، أبقى أنا ملزم بمقتضى هذا العقد، وإللي قدامي ملزم بمقتضى هذا العقد زي النكاح، مفيش واحد بعد الجواز يقول لها أنا مش هكمل أنا مش لاعب، مش عايز أكمل، نفس المسألة العروسة ما تقدرش تقول أنا مش هكمل، مفيش حاجة اسمها كده في نكاح اللي هو الإمساك بالمعروف، في بعد كده مخرج إسمه الطلاق، ده موضوع ثاني، البيع نفس المسألة برضه من العقود اللازمة من كلا الطرفين، بس إمتى بيبقى البيع لازم؟ بنقول بعد مدة الخيار، وهنعرف أنواع الخيار وأقسامها في الكلام بتاع الإمام إللي معانا دلوقتي.

النوع الثاني من العقود عكس النوع الأول تماماً: جائز من كلا الطرفين، أنا في السايب وإنت في السايب، وقت ما أقول أنا مش هكمل من حقي أقول مش هكمل، وقت ما يقول أنا خلعت من العقد، مش هلتزم بالكلام ده، أنا خلاص بشيل إيدي، الشرع إدى له الصلاحية

دي، أيه هي العقود الجائزة من كلا الطرفين؟ قلنا عقد الوكالة، إننا وكل إنسان في حاجة وهنعرف الوكالة وتفاصيلها، عقد الوديعة إن أنا أودع وديعة عند إنسان، عقد الوصية، إن أنا أقول إن أنا متُ اعملو كذا وسوى كذا، وهي ما تكون من وصايا بعد يعني يطلب تنفيذها بعد الموت.

النوع الثالث من العقود على ترتيب الإمام في القواعد والضوابط الفقهية، قال لي: عقد جائز في حق العاقد، أنا كعاقد أنا اللي بأبرم العقد بطلوبه، أنا إللي في السايب، إللي قصادي بقى هو إللي في المربوط، يعني إللي هو في اللزوم جائز في حق العاقد، لازم في حق المعقود له، تمام؟ وهو في ما إذا شُرط الخيار له دون المشتري، أنا بائع بقول أنا عايز أشتري عربية، تمام؟ طيب خلاص اتفضل خذ العربية أهيه، هات الفلوس، خذ الفلوس، قلت له إديني ٣ ٤ أيام أسبوع أجربها، أسافر بها يومين ثلاثة، فأنا في مدة الخيار، أنا في السايب والله عجبتني هكمل، ما عجبتنيش أرجعها، إنما الرجل الثاني يرجع يقول له: لأ، أنا لغيت الخيار، أنا لغيت البيعة، هات الفلوس، خذ العربية، لأ، مفيش كده، هو اللي في المربوط، أنا إللي في السايب، يبقى هو إللي في اللازم أنا إللي في الجائز.

عكس هذا النوع الثالث، النوع الرابع قال لي هو اللازم في حق العاقد، أنا كعاقد أنا إللي في المربوط، جائز في حق المعقود له زي الرهن، واحد أنا بطلب منه مبلغ، قال لي: طب سيب لي حاجة رهن، قومت مديله الحاجة الرهن، بعد ما أخذت المبلغ، ينفع أقول له أنا هرجع في الرهن ثاني، ما أقدرش أرجع في الرهن ثاني، أنا الي في المربوط، أنا إللي يلزمني أمضي في مسألة العقد، طب هو من حقه يكمل الرهن ومن حقه يرجعهولي، يقول لي: خلاص والله إحنا مفيش بينا، إحنا أخوات إتفضل ولا رهن ولا حاجة، خذ حاجتك ثاني أهيه، يبقى هو اللي في السايب، هو اللي في الجائز، يبقى في حق الإيه؟ الرهن، والوقف، تمام؟ أنا أوقفت على فلان كده، خلاص بقى أنا في حقي أنا لازم علي إن أنا أمضي هذه الصدقة، إللي موقف عليه قال: لأ خلاص، أنا مش عايز إتفضل حاجتك ثاني أهي، أنا كده في حِل من هذا الأمر.

يبقى عرفنا أنواع العقود قبل مانخش في المسألة دي، عشان نعرف إن البيع عقد لازم من كلا الطرفين، ليه؟ عشان أمور الناس تمشي، لأن كل واحد ما يبيع بيعة ويرجع فيها ثاني ويبيع بيعة ويقول رجعوني وسيبوني، وأنا إتورطت إلى آخره، لا كده مش هنبيع ولا هنشتري.

يبقى أول حاجة هنا هندرسها في ملف البيع على كلام الإمام ابن المبرد رحمه الله، قال البائع، يعني القائم بعقد البيع، يشترط فيه أن يكون جائز التصرف سواء مسلم أو غير مسلم، يبقى بالغ، عاقل، رشيد، دي جملة جائز التصرف وهتتكرر معانا لحد آخر كتاب المعاملات، البالغ العاقل الرشيد، يبقى الطفل الصغير ما هوش جائز التصرف، المجنون ما هواش جائز التصرف، الانسان غير الرشيد يعني ما عندوش مقدرة على ضبط المعاملات المالية، وهنفهم معنى الرشد في باب الحجر قدام شوية بتفصيل أكتر.

قال لي أن يكون جائز التصرف، جائز التصرف وهو البالغ الرشيد غير عبدٍ بلا إذن ما هو ممكن يكون العبد بالغ، وممكن يكون العبد رشيد، لكن أمره مش بيده، أمره بيد سيده، لأنه بالنسبة لسيده مال من الأموال.

طيب الشرط الثاني في البائع أن يكون راضيًا، يعني أن أنا أبيع بمقتضى إختياري، بمقتضى رضايا أنا ودا بإتفاق الأئمة الأربعة، تمام؟

وبيقول شرط كمان بيقول أن تكون العين ملكه وأن تكون العين المبيعة السلعة اللي هنبيعها، أو العوض إللي أنا هدفعه ملكًا لي، من حكم في ماله ما ظلم، يعني أنا بتحرك في إيه؟ في مقتضى ممتلكاتي أو على الأقل مأذونًا له فيه، وهذا شرط بإجماع أهل العلم، أن تكون العين المبيعة ملكًا للبائع، يبقى البائع أن يكون مالكًا، يبقى شرط البائع أن يكون مالكاً للعين المبيعة أو مأذوناً له فيه، تمام؟ طيب مالك ليه؟ لأن النبي ﷺ قال: (لا تبع ما ليس عندك) لا تبع ما لا تملكه، أشياء مش ملكك ما ينفعش إن أنت تبعها وإيه؟ طيب مأذون له، في عندنا

حديث عروة بن مسعود البارقي رضي الله تعالي عنه وأرضاه أن النبي ﷺ أذن له أو وكله في شراء شاةٍ بدرهم.

الجزء الثاني من ملف البيع، إحنا عرفنا البائع إللي هو بيقوم بعقد البيع، تمام؟ طيب المبتاع إللي هو المشتري يعني اللي بيتباع له الحاجة، يشترط فيه ما يشترط في الإيه؟ في البائع بالضبط، يكون جائز التصرف زي ما قلنا، فلا يصح من طفل باتفاق أهل العلم ولا مجنون باتفاق أهل العلم، و لقول الله عز وجل: (ولا تؤتوا السفهاء أموالكم)، يبقى أنا لما ببيع لحد حاجة يكون الطرف إللي قدامي ده عنده أهلية التصرف، عنده يعني جواز التصرف بالمقتضى الشرعي يبقى برضه يكون بالغ، عاقل، رشيد، تمام؟ نفس الصورة، يعني إللي مشترط في البائع هو اللي مشترط، في المبتاع.

الثالث من مسائل باب البيع هو الثمن، إللي أنا بدفعه يعني، الثمن إللي هو هنسميه النقد ممكن يكون؟ آه ممكن يكون قطعة من ذهب، ممكن تكون سلعة من السلع، ممكن تكون مقايضة، ما هو أنا ممكن مش لازم الثمن يكون ورق بنكنوت، ممكن يكون بقايض بحاجة بديله تلفون، وبأخذ كاميرا، بديله شنطة بأخذ كتاب، بأديله بيت وبأخذ عربية، بأديله جنينة وبأخذ عيادة، دي مقايضات، وده ثمن وده مثمن، فهنا بنقول الثمن يشترط أن يكون مالاً في نفعٍ مباح، فإحنا بنقول المال كل ما فيه منفعة مباحة لغير ضرورة أو حاجة، والقيد دا قيد حنبلي، وإحنا بندرسه مع الكتاب والأدلة بتأيده طبعًا، لأن هنا بيع الميتة لا يجوز، وإن كانت الميتة جائزة في حال الضرورة، وقد أجمع العلماء على حرمة بيع الميتة على بطلان بيع الميتة يبقي محرمة وباطلة كمان، لأن في أشياء محرمة وما بتبطلش، طيب، فهنا دلوقتي بنقول الشرع أباح الميتة عند الضرورة أيوة، ويبقى هنا فينفع مباح، أيوة بس مش عند الضرورة، تمام كده؟ طيب بيع الكلاب؟ النبي ﷺ جوز في كلب الصيد، وفي كل بالحرث وفي كلب الماشيه وغيرها من الكلاب المعلمة، طيب يبقى يجوز اتخاذه؟ آه يجوز اتخاذه في منفعة؟ أيوة في منفعة مباحة؟ أيوة مباحة، بس ليه؟ للضرورة أنا مش هأكله ومش لضرورة ولا حاجه، لا ده عشان مصلحة حفظ المال يبقى دا أبيح للحاجة وبناءً عليه

نهى النبي ﷺ عن ثمن الكلب، وإن كان معلمًا؟ وإن كان معلمًا، والمسألة فيها أخذ ورد ونتعرف عليها في كتب أهل العلم الكبار فوق شوية مرحلة غير كتابنا المختصر.

يبقى إحنا قلنا شرط الثمن أن يكون مالاً، سواء كان ثمنًا أو أيه مثمنًا يعني، سواءً أنا هدفعه أو هأخذه في المقابل، لابد أن يكون مالًا يعني في المنظور الشرعي، وبنأكد للمرة الثالثة، إن المال مش أي حاجة، إحنا بنعتبرها مال، لأ، ده ليه إعتبار في كلام فقهاء الشريعة الإسلامية، ألا وهو كل ما فيه منفعة مباحة لغير ضرورة أو حاجة، فطبعًا أي حاجة فيها منفعة لغير ضرورة أو حاجة، يجوز بيع العقارات أيًا كان هذا العقار، بيت، شقة، عمارة، عيادة جراش إلى آخره، يجوز بيع العقار بالإجماع، ويجوز بيع الحيوان، سواءً كان مأكولًا أو غير مأكول، سواء كان مأكولًا كالأبقار والطيور، والخراف والنعاج والابل، ونحو ذلك، أو غير مأكول، يعني كالحمر هنشتري حمار علشان يعني يستخدموا في أدوات أو في أعمال الزراعة، أشتري بغل ليركبها ولا يجر به، تمام؟ يشتري فهد للصيد ونحو هذه الأشياء، يبقى حيوان مأكول أو غير مأكول، وكذلك يجوز شراء جوارح الطير اللي بينصاد بيها بقى، يصطاد صقر يصطاد نسر عفو، يشتري صقر أو نسر للصيد؟ أه يجوز ذلك بإتفاق أهل العلم، ولا يجوز بيع الكلب، وفقًا للإمام الشافعي رحمه الله على ظاهر المذهب عندنا. طبعا إحنا قلنا دلوقتي فيحرم بيع الإيه؟ ما لا منفعة فيه مأذون فيها شرعاً كالخمور والخنازير والميتات والأصنام كل دي أشياء محرم بيعها بإجماع أهل العلم رحم الله الجميع.

فقال لي في المال ده إللي هو إللي فيه منفعة مباحة، لابد أن يكون معلومًا مقدورًا على تسليمه مملوكاً للمشتري، ودي ثلاث شروط مهمة أوي في الثمن إللي أنا بدفعه، لأن أنا ما أبيعش حاجة مجهولة، ولذلك أجمع العلماء على حرمة بيع الغرر وحرمة بيع أو حرمة بيع المجهول، أنا مش عارف أنا هدفع إيه في مقابل إيه، فلابد أن يكون الثمن معلوما، وده باتفاق أهل العلم، ولا بد أن يكون الثمن مقدورًا على تسليمه مملوكًا للمشترك، طيب إزاي أن يكون الثمن بالنسبالي معلوم؟ والله لا أشوفه هعدوه همسكه في أيدي، هو يكون معلوما برؤية. أنا شوفته بعيني، هاخذ العربية دي اللي أنا شايفها بعيني في مقابل العيادة دي اللي

أنا شايفها بعيني، هأخذ الشنطة دي إللي أنا شايفها بعيني في مقابل الكتاب ده. هاخد البيت ده في مقابل البيت ده؟ هاخد الفلوس النقدية دي أو الذهب أو الفضة دي في مقابل إيه؟ الجهاز ده أو قطعة الأرض دي أو المشترى ده، يبقى أن يكون معلومًا برؤية أو بصفة أو والله أنا حجبلك مثلا ١٠٠,٠٠٠ جنيه مصري خلاص أدي الصفة معروفة ١٠٠,٠٠٠ مصري مش أجنبي.

فلا يجوز بيع اللبن في الضرع، تمام؟ ليه؟ لمجهوليته، فإحنا بنقول دلوقتي يقولوه أنا هجيب لك حاجة أدي لك شوية لب إللي في ضرع البقرة دي؟ طب وأنا عارف إيه البقرة دي؟ ممكن يكون ورم، مش لبن ممكن يكون غير صالح في مثلا أمراض ولا كذا، أو ممكن تكون هي فيها لبن كتير جدًا فوق الحاجة إللي أنا عايز أخدها، فهنا لا بد أن يكون الثمن معلومًا.

الشرط الثاني فيه أن يكون مقدورًا على تسليمه، فلا يصح بيع السمك في ماء كثير، ليه بنقول فيما كثير؟ لإن أنا ممكن أبيع سمك في حوض سمك، أنا شايف السمك بعيني أهو، أو في طشت فيه كام سمك كده وشايفهم قدامي، أو برميل صغير سواء كان زجاجي أو غير زجاجي لكن الماء ضحل أو مزرعة سمك، والسمك المية يدوبك شبرا ولا حاجة، فأنا أعرف أعد السمك بالوحدة، ففي الماء الضحل الماء أسهل، إنما في الماء الكثير ببقى عايز، حتى الناس في العوام يقول لك: هو أنا أشتري سمك في ماء ، في مياه كثيرة طبعًا، لكن لو كان في قارورة ولا في إزازة ولا في كيس ماحدش يتضرر بكده، فلا يصح بيع السمك في ماء كثير ودا بإتفاق أهل العلم رحمهم الله، ولا صح بيع الطير في الهواء، حيث لا يألف الرجوع. ليه؟ لأن في قيد، واحد بقى عامل غية حمام وبيصفر للحمام يلف الدنيا ويرجع له ثاني، يبقى هنا في إمكان رجوع، أه ينفع، واحد طلع معايا السطح وقلت له عد الحمام ده إللي هو لون الأسود بتاعي، فعد ٢٠ ٣٠ حمامة فوق وعمالين يلفوا حولينا كده، يصح العقد وهو متعلق في الهواء؟ أه لأنه يألف الرجوع، إنما لو طير معدي بقى ما أعرفش دا هيجي ولا مش هيجي، أو هو طفش مني، لأ يبقى هنا بنقول ولا يجوز بيع طير في الهواء،

حيث لا يألف الرجوع وده باتفاق أهل العلم، ولا يصح بيع المغصوب، كان عندي حاجة وواحد نصب علي وأخذها مني، فانا ببيعها بقى وهي في حيز أو في حيازة هذا النصاب أو المحتال أو الغاصب ده، لا ما ينفعش وده برضه باتفاق أهل العلم.

ليه بركز على المسائل الإتفاق ومسائل الإجماع؟ لسة بنحبي، لسة بنقول يا هادي، مش عايز أدخلك في الزحمه وخلاف أهل العلم، لأن الطالب المبتدئ عشان ما يملش الفقه ويبقى المسائل صعبة عليه يخش في حيص بيص وفلان وافق وفلان خالف لأ إحنا مش حمل كده دلوقتي.

الشرط الأخير من شروط الثمن: أن يكون مملوكًا للمشتري، لقول النبي: (لا تبع ما ليس عندك)، تمام؟ وبرضه أو مأذوناً له فيه، نفس القصة اللي قلناها في حديث عروة بن مسعود البارقي رحمه الله وطيب ثراه.

وبناءً عليه، إذا كان هنا المبيع ده مجهول، يعني ما أعرفش أوصل له بصفة من الصفات أو برؤية معينة، يبقى لا يصح عقد البيع عليه، وعشان كده النبي نهى عن بيع الملامسة والمنابذة، وبيع الحصاة، وبيع حمل الدابة ما تحمله في بطنها، الدابة دي لما تحمل، ولما تولد ابقى أبيع لك المولود بتاعها، ودا محرم باتفاق الأئمة الأربعة، و صح الحديث في البخاري أن النبي ﷺ نهى عن بيع الغرر، وعن إبن عمر رضي الله عنهما أن النبي نهى عن بيع حبل الحبلة، أيه حبل الحبله؟ بيقول لنا الراوي: كان بيعًا يبتاعه أهل الجاهلية، تمام؟ وكان الرجل يبتاع الجزور إلى أن تنتج الناقة التي في بطنها، يعني عنده ناقة حامل مش عارف حامل في إيه؟ في ذكر ولا في أنثى، قال له: لو هي حامل في أنثى، والأنثى دي لما تحمل أنا هبيع لك الناتج الأخير، طبعًا ده يعني منتهى الضلال يعني، وأكل أموال الناس بالباطل، وعنه رضي الله عنهما أي ابن عمر أن النبي ﷺ نهى عن بيع الثمرة حتى يبدو صلاحه، أروح أشتري زرع مثلا فاكهة، اشتري بلح، اشتري برتقال، أشتري مانجو، وهو لسا أخضر على الشجر، لا يجوز، ليه؟ النبي علل ليه الأمر ده، وقال: (أرأيتم إن أخذ الله الثمرة؟!) يعني جائت آفة سماوية وأخذت المحصول، بعد أنا ما قبضت الفلوس أقول

للمشتري إيه؟ ما لكش حاجة عندي، روح اشتكيني، (أرأيت إن أخذ الله الثمرة بما يستحيل أحدكم مال صاحبه) بيع الثمر وبيع الأصول، وبيع الزروع، دا ليه باب طويل عريض في كتب الفقه أكبر من كده، بس إحنا بنحاول ندي إضاءات حوالين معنى شرط المتعلق بالثمن ألا وهو معلومية الثمن، فيبقى هنا لا يجوز بيع الثمر عن قبل بدو الصلاحية لأنها غير معلومة المآل، هتوصل لإيه؟ حتفضل ثمار وأنزل بيها السوق، ولا حتيجي ندوة تاخدها؟ يبقى أنا رجل جوى ورجل بره، يبقى كده في مجهولية في الثمن.

ونهى النبي ﷺ عن المنابذة وعن الملامسة دي كلها بيوع منهي عنها عشان الشرط ده؛ كون الثمن معلومًا، فانا لما هنا المنابذه دي كان واحد يروح بقا دا بيرمي بلاه بقى، واحد رايح يشتري حاجه فبيقول له: أنا في إيدي حصايه أول لما أرميها من إيدي يبقى البيع اللي إحنا بنتفق عليه يلزمك بالثمن إللي أنا قلت عليه أنا لسة بفاصل أنا معنديش حاجة اسمها بفاصل أول لما أرمي الزلطة يبقى انت روحت في اللزوم على طول، يلزمك، طبعا ده كلام غرر لأن بيقطع على الإنسان باب الخيار اللي الشرع إداهوله، برضه بيع الملامسة أهو ده برضه أي حاجة إيدك تيجي عليها تشيلها بالثمن إللي أقول لك عليه، أنا لا فاصلت ولا إتكلمت ولا قلت آه ولا لا، هو إحنا عندنا كده، طبعا ده برضه نهى عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم تسليمًا كما رواه البخاري من حديث أبي سعيد عن رسول الله، وعن أنسٍ أن رسول الله ﷺ نهى عن المحاقلة والمخاضرة، المحاقلة إن أنا زرع شوية غلة زارع شوية رز، زارع شوية ذرة، وبعدين الثاني حيجيب لي نفس الحبوب المزروعة ناشفة ويشتريها بالأخضر إللي لسا ما إنضمش عندي، أقول له سيبلي الغلة الخضراء دي كلها، وخذ ٣ ٤ أردب غلة أهو وسيبلي أنا بقى دا قصاد ده، طب أنا أعاير دا قصاد دا إزاي؟ دا فيه مجهولية إن الأخضر ما أقدرش أوزنه، ما أقدرش أكايله وهو في سنبله والناشف ده معلوم محدود قصاد مجهول الناحية الثانية، المخاضرة إللي هي بيع الثمر قبل بدو صلاحية، لأن هو لسا أخضر زي اللي عدت معانا قبل كده.

وعن إبن عمر رضي الله عنهما أن النبي ﷺ نهى أن يبيع حاضرٌ لبادٍ، واحد من أهل الحضر يبيع لأهل البادية، أهل البادية جايين على عماهم ومش شايفين السوق طالع السوق نازل، وصاحبك واقف على مدخل البلد عند قبل السوق بشوية كده يجي راجل بدوي محمل شوية بضاعة راجل جاي من الريف بشوية بضاعة يقوم هوب لاقطه يقول له أيه؟ باركلي على كذا إقرأ معي الفاتحة على كذا، سيبها لي على كذا عشان ما يدخلوش السوق ويغره ما يعرفش الأسعار إللي جوه طالعة نازلة إلى آخره.

ونهى النبي ﷺ كما في البخاري من حديث إبن عمر عن النجش اللي هي النصباية الي بيعملها بعض الناس والمزادات الصورية، ويخلي الناس تتورط في شراء أشياء لا رغبة لهم فيها، كل دي مناهي شرعيه تصطدم مع الشرط التاني من شروط الايه؟ الثمن، إحنا قلنا الشرط الاول: أن يكون مالًا فيه نفع مباح، الشرط الثاني: أن يكون معلومًا، فكل إللي قلناه دا متصادم مع شرط معلومية الثمن، اتكلمنا عن الثمن.

الجزء الرابع أو الفصل الرابع من أحكام البيع هنتكلم عن المثمن، يعني المثمن اللي هو السلعة إللي أنا ثمنته يعني، اللي أنا حطيت له ثمن، وسعرته خلاص، يشترط فيه أن يكون فيه نفعٌ مباح لغير ضرورة، يعني يكون مال برضه، إن يكون برضه مال، ما إحنا قلنا المال ما هواش البنكنوت بس ولا الأوراق النقدية بس، نقدر نجمع الثمن وممكن نسميه بإسم ثاني في كتب الحنابلة برضه، بيقول: كون المبيع مالاً، والمبيع دي كلمه واسعة وأضبط من التفصيل ده رغم اختصار الكتاب، لأن المبيع يعني يشمل السلعه ويشمل الثمن بتاعها، يعني الثمن والمثمن مع بعض ينقال عليه مبيع.

طيب يبقى قولنا من شروط المثمن أن يكون فيه نفع مباحٌ لغير ضرورة أو حاجة على المذهب زي ما قلنا.

الشرط الثاني أن يكون ملكًا لبائعه، أو مأذونًا له فيه، زيه زي الثمن بالضبط، هنلاقي إن شروط البائع هي شروط المشتري، شروط الثمن هي شروط المثمن، وأن يكون المثمن

مقدورا على تسليمه نفس الكلام، وأن يكون معلومًا برؤية أو صفة يحصل بها معرفته، لأن ممكن أوصف لك صفة أغشك، أقول لك أيه هي كبيره هي كويسه هي إن شاء الله هتعجبك، هو ده وصف، ده مش وصف، عايزين صيغة تحصل بها المعرفة، تمام؟ هي موديل كذا، هي مش عارف رشه دواخل مش رشة دواخل هي مش عارف راحت للسمكري، ما راحتش، إنضرب فيها مفك ما إنضربش فيه مفك، مستعملة جديدة، يبقى كلام ينقال تحصل به المعرفة.

الفصل الخامس من فصول ما يتعلق بالبيع، بيقول الخامس: اللفظ المؤدى به، إحنا قلنا البيع دا عقد، وعقد لازم ولا جائز؟ قلنا البيع عقد جائز من طرف واحد ولا من الطرفين؟ من كلا الطرفين، يبقى هنا دلوقتي لازم أترابط بكلام بقى، أيه الكلام اللى هقوله عشان أترابط بيه؟ بيقول هنا: وهو الإيجاب والقبول، تمام؟ الإيجاب والقبول ولا ينعقد البيع إلا بالإيجاب والقبول إجماعا في الجملة، ما ينفعش واحد يروح كده واخد الحاجة وماشي ويقول له ما هو أصلًا أنا خلاص ما فيش بينا وبين بعض عقود ولا في بينا وبين بعض كلام، لا أنا ما قبلتش، أنا ما وافقتش أو الثاني يقول له: أنا هأخذها وافقت أو ما وافقتش، إدهالي باللي عليه، ويقعد يلح عليه، ما رضاش يوافق، يأخذ الحاجة ويمشي، لأ طبعا، لابد من إيجاب وقبول، الإيجاب دا لفظ صادر من البائع، والقبول لفظ صادر من المشتري، يقل له: بعني خلاص، يقول له: قبلت، تمام؟ أنا عايز أشتري الحاجة الفلانية، يقول له خلاص وأنا موافق، طيب خد الفلوس، هات البضاعة، أدي معنى الإيجاب والقبول باختصار شديد، لكن لازم أقف عند الألفاظ وبعني قبلت وكده وبالفصحى وكلام من ده. لا والله الإمام قال لنا: أو بلفظ يقوم بمقامه، في الأول خالص أول الباب عندنا هنا أهو، قال إيه؟ ويشتمل البيع على بائع ومبتاع وثمن ومثمن ولفظ يؤدى به، أو ما في معناه، يعني أو ما في معنى اللفظ، ناس أجانب مع بعض هيتكلموا ببعني قبلت بالفصحى، ما يعرفوش العربية أصلاً؟ طب ناس عوام على باب الله، وتجار بيبيعوا ويشتروا ولا راجل سريح ولا راجل فاتح محل ولا راجل رايح يشتري حاجة من السوق ولا ست غلبانة ولا راجل، ست شاطرة أيا كان، مش

هنقعد نتكلم بالفصحى، يعني هات يا فلانة خذ يا فلان إديني كذا، خلاص دفع فلوس، انتهت المسأله، يبقى ما يقوم مقام الإيجاب والقبول، ما يقوم مقام قول القائل: بعني، وقول القائل: قبيلة، أو بعني يقول: اشتريت، يقول: وهو الإيجاب والقبول، والمعاطاه، إيه المعطاة؟ إن إحنا نشتغل على السكيتي كده، لا بالفصحى ولا بالأجنبي ولا بالعربي، هو الراجل حاطط تسعيرة الحاجة، وأنا مثلا القطعة ب١٠ جنيه مثلا، أو وحدة ب٥٠ جنيه او ب١٠٠ جنيه، أروح مدي له فلوس، وواخد الحاجة وماشية ما تكلمناش أو أقله أعطيني بهذا المبلغ مثلًا الخضار إللي عندك إديني كيلو لحمة من عندك، إديني مثلًا عدد حبات من الفاكهة أو عدد كيلوات من الفاكهة، إديني التلفون ده والأسعار موجود، أديله الفلوس وأخذ الحاجة وأمشي، ولا بعني ولا قبلت ولا حاجة، فيصح بالمعاطاة في قول جمهور أهل العلم.

مسألة جديدة هنا في باب البيع بيقول لي: ويتعلق بالبيع عدة أمور. أحدها: الشروط، تمام؟ والثاني: الخيار، والثالث: الربا، دي أشياء تتعلق بالبيع، وتتعلق بالمعاملات عمومًا، يعني لها تعلق في باب البيع بالخصوص، ولها تعلق عام بباب المعاملات، عشان كده إحنا ماشين بالتسلسل عادي، قال: أولها: البيع، الثاني: الخيار، الثالث: الربا، تمام؟ وهنا بيقول: ويتعلق بالبيع عدة أمور أحدها الشروط، وبعدين الثاني الخيار الثالث الربا، فالأمر بسيط إن شاء الله، وإللي مش عارف طريقة الشيخ ممكن يحس إن الدنيا إتلخبطت، ما فيش لخبطة ولا حاجة.

فبيقول: يتعلق بالبيع عدة أمور: أحدها الشروط، يعني الشروط التي يوقعها المتبايعان فيما بينهما، مش الشروط إللي ربنا حطها لنا والفقهاء يعني استنبطوها من كتاب ربنا وسنة النبي، لا مش دي، بيتكلم على الشروط في البيع وهي التي يعني يتفق أو يتواضع المتعاقدان على طروحها، واحد من عند نفسي، أنا بقول أنا بأشترط كذا، الثاني هيوافق أو لأ، هو بيقول لي أنا بشترط كذا، أنا أوافق أولأ، يبقى هنا الشروط المقصود هنا اسمها الشروط في البيع وهي من وضع متعاقدين ما هياش من وضع الشرع ولا حاجة، طيب وبناءً عليه هيكون فيها شروط صحيحة وشروط فسدة، لأن نحن بشر ممكن نصيب وممكن

نخطئ، فبناءً عليه إذا كان الشرط صحيح والطرف اللي قصادي إلتزمه حيبقى شرط لازم، و(المسلمون عند شروطهم) زي ما النبي علمنا ﷺ تسليما، طب لو الشرط فاسد ممكن يكون فساده في نفسه، يعني ما بيفسدش العقد من جرائه، وممكن يكون فساده متعدي، الشرط فاسد والبيع باظت من أساسها ما بقتش ليها معنى.

فبقول لي هنا الشروط قسمان وهي صحيح وفاسد، قال لي: صحيح مثل صفة في الثمن أو المثمن، تمام؟ أو نفع فيهما، طيب وفاسد كمنافٍ مقتضاه ونحو ذلك، كمنافٍ مقتضى البيع يعني شرط فاسد، لإنه منافي لمقتضى العقد، العقد دا ليه مقتضيات، ليه صلاحيات ليه آثار بتترتب عليه، فواحد هيشترك شرط تتنافى هذه الشروط أو هذا الشرط مع صلاحيات العقد إللي ربنا حطه لنا أو مع الآثار المترتبه اللي الشرع اعتبرها.

طيب تعالي نشوف الكلام بصورة أوضح شوية من كلام برضه الإمام رحمه الله في كتابه القواعد والضوابط الفقهية، بيقول لي: الشروط في البيع من حيث الصحة والفساد قسمان: صحيح وهو ثلاثة أنواع، والثاني فاسد وهو ثلاثة أنواع أيضاً.

الصحيح وهو ثلاثة أنواع: أ/ ما هو من مقتضى العقد كالتقاض وحلول الثمن، يقول له أنا هبيع بس بشرط أن أنا أقبض حاجتي دلوقتي، تمام؟ يعني أخذ بضاعتي كلها، الثاني يقول له تمام، وأنا هبيع، بس بشرط إن أنا هأخذ ثمني كاش مش قسط، تمام؟ من حقه يشرط كده؟ أه من حقه يشرط كده، طب لو شرطنا كده يلزمك تنفذ، يبقى ده اسمه إيه؟ عقد صحيح أو شرط صحيح من مقتضى عقد البيع كالتقابض في المجلس يعني، وحلول الثمن وده باتفاق أهل العلم.

النوع التاني من الشروط الصحيحة: ما هو من مصلحة العقد شرط من مصلحة العقد كالرهن أو التأجيل، أوصفه في المبيع، تمام؟ يقول له أنا ما ببيعش قصط إلا برهن، ما بيعش مؤجل إلا برهن، من حقه خلاص، وده جائز باتفاق أهل العلم الصحيح باتفاق أهل العلم، أو التاني بيقول أنا عايز أشتري قسط، أنا ما بشتريش كاش حأجل الثمن، أو حأجل

المثمن، تمام؟ كل دا جائز باتفاق أهل علم أو يحط صفة في المبيع من مصلحة المبيع، أنا والله عايزها عربية إنتاج دولة كذا، أنا عايزها عربية موديل سنة كذا، أنا عايز عربية كم كرسي من جوا صالونها مش عارف شكله ايه، دي صفة في المبيع، وهذا شرط من مصلحة العقد، وهذا صحيح، لازم إن إتفق عليه الطرفين باتفاق أهل العلم.

النوع الثالث من الشروط الصحيحة: أن يشترط البائع نفعاً معلومًا في المبيع، تمام؟ يشترط البائع نفعًا معلوماً، أو المشتري يشترط على البائع نفعًا معلومًا، تمام؟ كأنه هيقول له: أنا هبيع لك الشقة دي، بس هستأذنك هقعد فيها شهر على ما أنقل بس، وعلى ما أجهز البيت الجديد، وسيبني ساكن فيها جائز، مفيش مشاكل، تمام؟ هيبيع له عربية ويقول له بس العربية محملة على ما تروح مثلا مش عارف البلد الفلاني، وترجع بالبضاعة ثاني، ولما تبقى خالية بقى إيه خذها، فما فيش إشكال، يبقى هنا شرط منفعة معلومة في الإيه؟ في المبيع.

غير كده بقى هناخد القسم الثاني من الشروط إللي هو بين المتعاقدين، وبين بعضهم الشروط الفاسدة: وهي على ثلاثة أنواع، أحدها أن يشترط في العقد عقد أو عقد آخر، كأنه بيقول له: أنا عايز أبيع الحاجة الفلانية قال له: أه بشرط إنك تسلفني المبلغ الفلاني، هبيع لك كذا وكذا، بشرط إنك تسلفني المبلغ الفلاني، لأن النبي ﷺ نهى عن سلفٍ وبيع، فهذا شرط فاسد مبطل للعقد باتفاق الأئمة، ليه؟ لإن هيبقى في إستغلال، أنا أبيع لك الحاجة برخص عشان أنا كاسر عينك بالدين، تمام؟ أدي المسألة، أو إن أنا أبقى أنا داينتك بدين، وأنا يعني أخذت طلعت من وراك بمصلحة ان انا اشتريت الحاجة برخص، يبقى هنا أن يشترط في العقد عقدًا آخر، تمام؟

النوع الثاني من الشروط الفاسدة: أن يشترط ما ينافي العقد، هو عقد البيع ده تترتب عليه آثار، فهو هيخلي الشرط المتفق عليه مخالف تماما لما يقتضيه عقد البيع، كأن بيقول لك: أنا هبيع لك الحاجة الفلانية بس ما تبيعهاش لحد، طب وإنت مالك إنت، أنا حر من حكم في ماله ما ظلم، يقوله: لأ هو أنا شرطي كده، أنا أبيعها لك بس بشرط ما تبيعهاش لحد، أصلا

مقتضى العقد إن أنا أتملك، فطالما إنت خدت فلوسك وأنا أخذت البضاعة، البضاعة بتاعت مين؟ بتاعتي أنا يبقى إنت متدخلش أبيع، أشتري أأجر، دي حاجة تخصني، فهذا شرط الفاسد فيه ما لوش معنى، لكنه غير مبطل، يعني ما بيأثرش على العقد، كلام زي عدمه يعني، تمام كده؟ فيبطل الشرط، ويصح البيع باتفاق الأئمة.

النوع الثالث: الشرط إللي يعلق البيع، يقول له: أنا أبيعك إذا رضي فلان، أو إذا وافق فلان، أو إذا جاء فلان علان، لا ده مش بيع أصلا كده، ما تمش البيع أساسا، ولذلك لا يصح عقد البيع معلقًا، طيب فهو قال لي هنا في الحاجة إللي بيتكلم فيها.

قال لي: ويتعلق بالبيع عدة أمور أحدها: الشروط، تمام؟ وهي ما يشترطه المتبايعين أو أحدهما على الآخر، قلنا اسمها إيه؟ اسمها الشروط في البيع، وهي قسمان: صحيح، تمام؟ وضربنا ليه أمثلة تفصيلية أكثر من اللي قاله هنا، وفاسد وضربنا ليه أمثلة تفصيليا من كلام الإمام ابن مبرد برضه، إحنا قلنا الإمام ابن المبرد يعني ما شاء الله كتبه بتخدم على بعضها يعني مش محتاج مننا أو ما بيحوجناش لحد ثاني نروح نجيب منه تعليقة ولا معلومة ولا توجيه أو كده، طيب يعني ايه صحيح أصلا ويعني ايه فاسد؟ ده معنى مهم، برضه هنروح للإمام للمبرد في كتابه غاية السول شرح يعني أيه، شرح غاية السول ده في علم الأصول غاية السول السؤل، تمام؟ غاية السول، بيقول الصحة في المعاملات ترتيب أحكامها المقصودة بها عليها، يبقى أن هشترط شرط ما يأثرش في صحة العقد، وبناءً عليه كل الآثار الشرعية المترتبة على العقد حتترتب من غير ما هنعمل، طيب والفساد، قلنا الفساد والبطلان مترادفان، يقابلان الصحة، يقابلان يعني ضد الصحة، الفساد والبطلان، فهما عدم ترتب أحكامها المقصودة بها عليها في المعاملات، ده كلام برضه ابن المبرد في شرح غاية السول، ما هو ليه رحمه الله تعالى قواعد أصول الفقة التي يعلم منها حاله، وليه منها مقبول المنقول، وليه منها غاية السول، وليه منها شرح غاية السول، أربع كتب أصول مطبوعة للإمام رحمه الله تعالي وطيب ثراه، وهو مستويات فوق بعضها، يعني لو بدأنا كده من أول يا هادي كدا، قواعد أصول الفقه التي يعلم منها حاله، وبعد كده مقبول المنقول بعد

كده عندنا غاية السول، بعد كده عندنا شرح غاية السول، يبقى كده معاك بكالوريوس في علم الإيه أصول الفقه متخرج على الإمام ابن المبرد رحمه الله وطيب ثراه.

طيب بعد كده هيتكلم عن الخيار، الخيار وده أمر يعني من الأمور المتعلقة بعقد البيع برضه، ونقصد بالخيار هنا مش الخيار اللي هو الثمرة المعروفة إللي بتتاكل، لأ ولا الخيار الي هو العام فلان بيختار، لأ هو خيار مخصوص، يعني خيرة مخصوصة بين المتبايعين، حنقول الخيار، اسم مصدر من إختار، يختار، إختيارًا، تمام؟ وهو الاختيار أخير الأمرين من إمضاء البيع وفسخه، دا كلام الإمام ابن المبرد في كتابه الدر النقي على ألفاظ الخرقي.

طيب وعندنا حديث النبي ﷺ أو أحاديث كثيرة تتعلق بأحكام الخيار، قال لي الخيار هنا في باب البيع سبعة أقسام، ليه كثير كده؟ لأن عقد البيع أصلا عقد لازم يعني توريطة، فالشرع بيدي لك باب خلفي كده مأذون فيه شرعاً إنك تقدر تطلع من الورطة إللي إنت فيها دي.

أول نوع من أنواع الخيار اسمه: خيار المجلس، وأن كل طرف من طرفي عقد صفقة البيع بالخيار إن هو يمضي الصفقة أو إن هو يلغيها في صلاحية ومدة الشرع مديها له، مدة ما هم في مجلس العقد، خيار المجلس ما لم يتفرق حسًا أو حكمًا، لقول النبي ﷺ: (البيعان بالخيار ما لم يتفرقا)، وجمهور أهل العلم ذهبوا إلى مشروعية خيار المجلس خلافا للملكية رحمهم الله، لأن لهم كلام ثاني في المسألة دي.

طيب النوع الثاني: خيار الشرط، وهو يعني باتفاق الأئمة الأربعة، وهو أن يشترط أحد المتبايعين على الآخر مهله لمدة معلومة، ينظر يراجع نفسه، يعني يقول: أه، يقول: لأ، يسأل أهل الخبرة، بشترط عليك إن أنا ما تورطنيش في البيعه، لأن البيعة كبيرة والغرامة ثقيلة، فسيبني أخد وادي في الموضوع، فخلاص إذا قال له: أنا موافق على المدة خلاص، صار هذا الشرط لازمًا، تمام؟ اسمه خيار الشرط بكل مدة معلومة، تمام كده؟ طيب وده باتفاق الأئمة الأربعة، لقول النبي: (ولو طالت) ولو طالت دا في المذهب عندك دي مفردة في المذهب الحنبلي إن هنا سواء تجاوز الثلاث أيام أو أكثر من كده، الحنابله مذهبهم واسع

شوية، إن ممكن يبقى خيار الشرط أسبوع أسبوعين، شهر، شهرين إلى آخره، على ما يتفقان عليه.

بعد كده بيقول لي وخيار الغبن، إيه الغبن؟ الغبن الخداع، إن أنا اتغشيت، حسيت إن أنا إتورطت، أنا مش فاهم في الحاجة دي، ما بأحسنش هذا النوع من البضاعة وضرب له ثلاث أنواع بيحصل فيها الغبن ده، بيحصل فيها التوريطة دي، بيحصل فيها الخداع ده، قال في النجش والمسترسل والمتلقي، أيه النجش؟ بنقول النجش: مدح السلعة بما يزيد في ثمنها لينفقها ويروجها وهو لا يريد شراءها ليقع غيره فيها، المزادات الصورية، أنا عمال يقوله دي لقطة، عمال أقول له دي سعرها ببلاش، دي ما جابتش ثمنها دي، مش هتعرف تشتري زيها وعمال إيه أعلي في هذه الصفات وأنا مش بشتري ولا حاجة عشان الراجل المغفل يتورط ويشتري، ده إسمه النْجْش مش النَجش، تمام؟ وثبوت الخيار في حكم النجش هنا ده من مفردات المذهب الحنبلي.

وعندنا كمان خيار المسترسل، أيه المسترسل؟ هو الذي لا يحسن أن يماكس، م بيعرفش فاصل ما بيعرفش بينخدع في الحاجة، يعني تبقى الحاجة بعشرة و يشتريها ب٣٠ ٤٠ ٥٠، ١٠٠، تبقى الحاجة مثلا بألف ويشتريها بملايين، فده إنسان بيتخدع، هو أي نعم شكله الصورة إنه باع واشترى وإيجاب وقبول ورجل ملو هدومه، بس راجل قدراته العقلية في البيع والشراء على قدها، فده بيسمى المسترسل وهو الذي لا يحسن أن يماكس، وفي حديث النبي ﷺ (إذا إبتعت فقل لا خلابة) ما تضحكوش علي يا جماعة، ممنوع الخم، ممنوع الغش، أنا حاطط يافطة أو قايل كلمة ظاهرة، فإذا ثبت إن هو خدع بالفعل، فله الخيار إذا غُبِن، ودي برضه من مفردات المذهب الحنبلي.

بعد كده عندنا برضه من خيار الغبن تلقي الركبان، وهنا عندي في الكتاب المحقق بقول أي تلقي الجلب، وفي حديث أبي هريرة أن النبي ﷺ قال: (لا تلقوا الجلب، فمن تلقاه فاشْتُرِي منه، فإذا أتى السوق فهو بالخيار) رواه مسلم، يعني برضه الجماعة اللي إحنا قلنا جايين من البدو جايين من الريف مش عارفين سعر السوق إيه؟ وواحد قطع عليهم السكة واشترى

منهم ومشاهم وهما مش عارفين الدنيا جوا فيها إيه؟ لو ظهر إنه هو مخدوع، وإن السعر يعني في فرق كبير، لا يتغابن الناس في مثله من حقه إن هيفسخ البيع أو يطلب الفرق.

بعد كده النوع الرابع من أنواع الإيه؟ الخيار، خيار العيب بكل نقص، لأن في عيوب ما بتأثرش ممكن يكون البيعة معيوبة فعلًا، آه ماشي بس البيع ده ما يأثرش في ثمنها، تمام؟ أو إن هي مثلا البيع ده يعني جمهور الناس يعني بيبعوا الحاجات معيبة مستعملة، بيقول له دي ما ده في آثار الشغلة من تشريع مستعملة، ما هو ده هي ان شاريها طالبها معيوبة أصلًا، إنت بتشتري خردة، ما تقوليش دي مكسرة، هي أصلاً كده، فإحنا بنقول يبقى خيار العيب إذا كان هناك عيب ينقص ثمن المبيع، ايه العيب؟ بنقول الرداءة في السلعة، وقد عاد يعيب عيبا إذا كان فيه شيء ينقص الثمن وده كلام الإمام صاحب كتاب المطلع على ألفاظ المقنع.

بعد كده بيقول لي خيار التخبير برأس المال، يعني أيه التخبير برأس المال؟ يعني إن أنا أقول لك دي ثمنها كذا، البضاعة دي ثمنها كذا، فإننا ممكن أقول لك أكبر من ثمنها أو إن أنا أبيع بأقل من ثمنها، أخبرك إن أنا عايز أبيعها بأقل من ثمنها أو أنا عايز أبيع أجيب ثمنها وخلاص، يعني أنا لما أقول لإنسان دي بعشرة وأنا عايز أبيعها بستة ب١٢، يبقى أنا كده بأخبرك بربحي وده اسمه المرابحة، تمام؟ وإن أنا أقول لك دي بعشرة وأنا عايز أبيعها ب٨ عايز فيها ثمانية، يبقى أنا كده ببيع بالمواضعه، يعني أنا عايز أبيع بخسارة يعني أنا راضي عايز أخلص منها وخلاص، تمام؟ الثاني اسمه خيار التوليه إن هو بثمنها هي والله جايه بعشرة ومش عايز فيها ثمنها بس مش عايز أكثر من كده، يبقى أنا عندي المرابحة التولية، المواضعة، كل ده يتعلق بالتخبير برأس المال ده إذا ظهر كاذبًا بقى، يعني إمتى يثبت الخيار؟ إذا ظهر كذبًا، يعني يقول له: هي بمية، وأنا عايز فيها ١٢٠ وهي أصلا ب٧٠، يبقى كده دا طلع كذاب يبقى أنا لي الخيار، تمام؟ بقوله بمية وأنا عايزها بثمنها ودا خيار تولية وطلعت ب٥٠ ب٦٠، يبقى كده غشني، تمام؟ بقول له: مثلا ب١٠٠ وانا عايزها ب٧٠ وأنا سايب لك فيها ٣٠ وهي أصلا ما تجيبش ٣٠، يعني كل ده يعني إذا ظهر الإيه؟ إذا ظهر الكذب، يبقى خيار التخبير برأس المال، بأن يظهر كاذبًا، تمام؟ بيقول

لـي هنـا فـي الهـامش، المحقـق بيقـول: فـي التوليـة أو الشـركة أو المواضـعه أو المرابحـة، التورية قلنا أن يعطيه المبيع بما أخذه، ببيعه بثمنه، تمام؟ والشركة إن هو ببيع حصـة منـه، يقول له: أنا جايب الدستة دي مثلا ١٢ قطعه ب١٢٠ جنيه تبقى الوحدة بكام؟ ب١٠ جنيـه، فقال له أنا هبيع لك إثنين يبقوا بكام؟ يبقوا ب٢٠ كده في النهاية غشيته في السعر، تمـام؟ ففي هذه الصورة تسمى صورة الشركة، كأني أشركوا، يعني أدي لـه حصـة من الثمن، والمواضعه من الوضع وهو الحطيطة أن يقول بعتك ب١٠٠، أو وضيعة درهم من كل عشرة، فلازم المشتري ٩٠ درهمًا، ويكون غشه، بعد كده، الأخير المرابحة من الربح، وهي أن يبيعه بثمن معلوم وربحه المعلوم، فيقول رأس مال فيه ١٠٠ و بعتكه بها وزيادة عشرة أو ربح عشرة، هو كل ده زي ما إحنا قلنا لو غشه وضحك عليه باسمه ده خيار التخبير برأس المال بأن يظهر كاذبا.

بعد كده بيقول لي: والتصرية، تمام؟ التصرية متاخذة من صَرَ يُصَرِي، فهي مصراةٌ دي إيه دي؟ دي الحيوانات إللي بتحلب يعني، إن هو زي ما بنقول عندنا في الفلاحين كده بيحضرها يعني نازل بها السوق الصبح، وبعدين المفروض هتنحلب بالليل وتنحلب الصبح، ولا يحلبها بالليل ولا يحلبه الصبح، وينزل بيها السوق فيبقى ضرعها شكله ضخم يخض الناس ويغرهم فيها، فالنبي قال لنا في الحديث الصحيح: (لا تصر الغنم ولا الإبل، فمن اشترى شاة مصراه فاحتلبها فهو بخير النظرين، إما أن يمسكها) خلاص هو راضي بكده، تمام؟ (وإما أن يردها ومعها صاع من تمر لا سمراء)، ومع صاع من تمر، النبي حط صاع التمر دا عشان نقطع النزاعات، ما هو انت هتقول اللبن بتاعنا مفيش منه، اللبن بتاعنا بيتباع بالجرام، اللبن بتاعكم ده وحش و، لا انت ولا تقول لي وحش ولا أقول لك حلو، هو خلاص شيل ده من ده يرتاح دا عن دا، رجعها ورجعله صاع من تمر قصاد اللبن، ما هو إنت حلبت، إنت مش هترجعه في الضرع ثاني، تمام؟ وهنا بنقول المصراة هي الشاة ونحوها مما صري تقول صر يصري تصرية، فهو الفاعل مُصِرٌ، وهي المفعول بها مصراه، تمام؟ والإمام الشافعي رحمه الله تعالى بيقول: إن المصراه التي تصر أحلافها

الأحلاف إللي هي أو الأخلاف إللي مواضع الحلب إللي هي زي الثدي في المرأة، إسمها أخلاف الشاه يعني، تصر أحلافها ولا تحلب أيامًا حتى يجتمع اللبن وفي ضرعها، فإذا حلبها المشتري، استغزرها يعني ينغر فيها، جايبه جردلين لبن قد كده وده كلام برضه صاحب الدر النقي فيما نقله عن الإمام رحمه الله تعالى وطيب ثراه.

خدنا كده ما يتعلق بأحكام البيع وأحكام الخيار، في اختلاف المتبايعين طب كويس، هنا بيقول: اختلاف المتبايعين، يعني إحنا بعنا واشترينا وبعدين جينا نسدد أنا شاري شكك طبعاً، فجيت أقول لك مثلًا هات الحاجة دي بمية، ولما تسلمها لي هديلك المية، جبتهالي، قلت لك: لا ده انت كنا متكلمين على ٨٠، ياعم لأ مية لا ٨٠، اختلفنا أو إديتك ال١٠٠ بالفعل وقلتلك مثلا كل خمس قطع، فجبتيلي الخمس قطع أربعة بس، لأ إحنا كنا قايلين لك ال١٠٠ بأربعة لأ ١٠٠ بخمسة، اختلفنا، فهنا بيقول خيار اختلاف المتبايعين في ثمنٍ، يعني أنا بقول ٥٠ إنت تقول ٤٠، أنا بقول ميه انت تقول لي ٨٠، أنا أقول خمس قطع، إنت تقولي أربعة، خلاف المتبايعين في ثمن أو في أجل، كنا شارينها شكك مثلًا، فأنا بقول لك خلاص أنا هشتريها لمدة سنة، أنت قلت لي: لا كان الكلام على ٨ شهور، لأ ٨ شهور أنا مشتري سنة، لأ تمن شهور، فاختلفنا، يبقى هنا الاختلاف في اختلاف المتبايعين، تمام؟ طيب هنعمل أيه بقى؟ اختلفوا بنقول هنا بعد الحلف من كل منهما يجمع إثباتًا ونفيًا، واحد بيقول يمين والثاني بيقول شمال، واحد بيقول حصل، والثاني بيقول ما حصلش، دفعنا الثمن عشرة، الثاني بيقول لي ٨، الأجل كان شهر الثاني بيقول لي إتنان، عملنا شغلانة، طب إحلف إن إنت قلت كذا والله قلت كذا، احلف إن إنت قلت كذا، والله خلاص كده نفسخ البيع يبقى هنا يتحالفان ويتفاسخان فيتثبت اختلاف المتبايعين لكل منهما الفسخ بعد الحلف، عشان ايه؟ يبقى كده برأنا الذمة وقطعنا الشك باليقين.

وكده نكون وصلنا لنهاية الحلقة الأولى من لقاءنا النهاردة مع باب المعاملات من كتاب الفروع فروع الفقه للإمام ابن المبرد الحنبلي رحمه الله تعالى وطيب ثراه.

هذا وصلى الله على نبينا محمد وعلى إله وصحبه وسلم تسليماً كثيراً